



БИЗНЕС- ЛОГИСТИЧЕСКИЙ СЕРВИС

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Группа компаний МОБИ
Москва, 2009

mobi
the group of companies

Внеэкономическая деятельность

На сегодняшний день многие российские компании испытывают сложности с организацией импортных/экспортных поставок. Приняв решение заняться импортом/экспортом, российская компания сталкивается со следующими непростыми вопросами:

- Согласование с зарубежным поставщиком условий сделки
- Заключение внешнеторгового контракта
- Открытие в банке валютного счета и оформление паспорта сделки
- Согласование товаросопроводительных документов
- Поиск транспортной компании
- Решение вопроса таможенного оформления – самостоятельно, поиск таможенного брокера
- Предоставление пакета документов для таможенного брокера и прикрепление на таможне
- Получение всех необходимых документов для таможенного оформления -- сертификаты, разрешение на ввоз и т.д.

Все эти этапы являются ключевыми, и в целом могут существенно отразиться на окончательной стоимости товара.

Для качественного решения этих вопросов требуется квалифицированные специалисты:

- Менеджер по ВЭД - Таможенное оформление
- Специалисты по различным видам перевозок - ж/д, морским, автомобильным мультимодальным, авиа-перевозкам
- Бухгалтерия, финансовый отдел (ведение бухгалтерии, знание международного права, разработка и юридическое сопровождение внешнеэкономических контрактов, открытие и закрытие паспортов сделок, и многое другое).
- Плюс ко всему дополнительные временные и финансовые ресурсы.

И тут встает очередной вопрос:

1. Набрать/содержать своих специалистов?
2. Взять/содержать одного «специалиста широкого профиля», который заключит договоры с таможенным брокером и транспортной компанией?

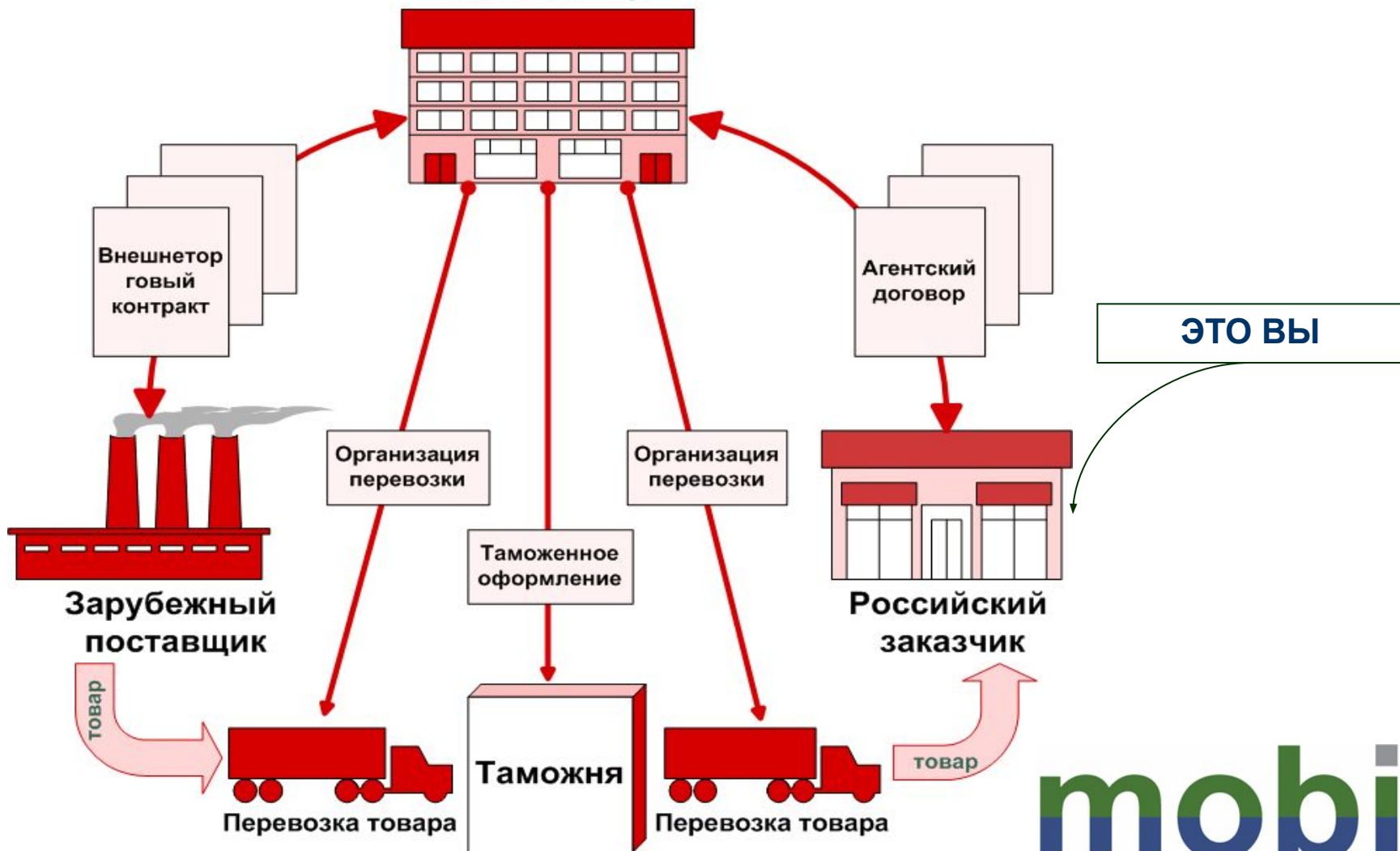
Бизнес - логистический сервис

Группа компаний МОБИ предлагает совместное решение для российского заказчика и западного производителя - бизнес-логистический сервис

- Предоставление торгового дома для проведения сделок купли-продажи (импорт/экспорт) и оформления всех необходимых документов
- Ведение переговоров с иностранным производителем, согласование условий поставки, оформление контракта
- Организация доставки в зависимости от условий поставки
- Таможенное оформление
- Банковское сопровождение
- Сертификация продукции, Страхование и охрана грузов

Схема сотрудничества:

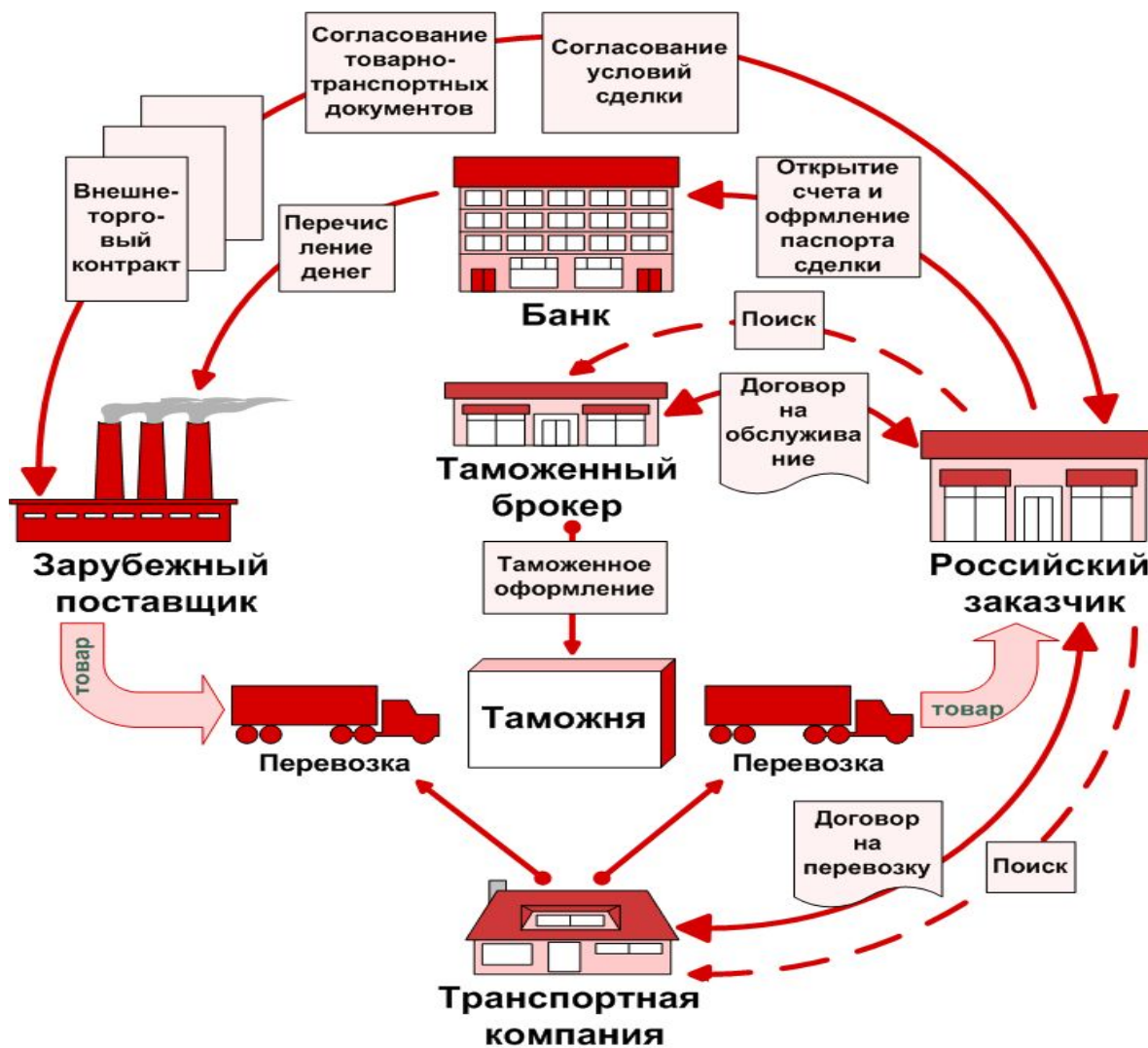
Моби-Центр



Чтобы начать работу с Группой компаний МОБИ, нужно только:

1. Согласовать с зарубежным поставщиком условия сделки (ассортимент, условия оплаты, условия отгрузки)
2. Заключить Агентский договор с Группой компаний МОБИ

Вы – самостоятельный участник ВЭД:



ЭТО ВЫ

Чтобы начать самостоятельную работу ВЭД, Вам нужно:

1. Согласовать с зарубежным поставщиком условий сделки
2. Заключить внешнеторговый контракт
3. Открыть в банке валютный счет и оформить паспорт сделки
4. Согласовать товаросопроводительные документы
5. Найти транспортную компанию
6. Решить вопрос таможенного оформления – самостоятельно, или с помощью таможенного брокера
7. Предоставить пакет документов для таможенного брокера и прикрепления на таможне
8. Получить все необходимые документы для таможенного оформления - сертификаты, разрешение на ввоз и т.д.

Преимущества для российского заказчика:

- Возможность покупать и распространять на территории РФ продукцию иностранного производителя
- Сокращение издержек на ведение ВЭД
- Возможность сосредоточиться на продажах и получении прибыли

Аутсорсинг непрофильной деятельности позволяет российской компании **сократить финансовые и временные затраты** на содержание собственной службы ВЭД

Преимущества для иностранного производителя:

- Возможность расширить круг потенциальных клиентов, не затрачиваясь на открытие представительства
- Предоставление клиентам возможности приобрести товар на территории России, прошедший таможенное оформление

Это является **большим плюсом** для компаний, которые хотят везти небольшую или пробную партию товара и поэтому не видят смысла в том, чтобы самостоятельно начинать внешнеэкономическую деятельность.

Распределение затрат

Мы предлагаем следующие схемы распределения затрат:

- Агентский договор - Заказчик покупает продукцию иностранного производителя у нашей компании по цене производителя, и уплачивает комиссию за организацию сделки.
- Договор купли-продажи - Российский заказчик покупает продукцию иностранного производителя у нашей компании, выступающей в роли представителя, по цене, учитывающей затраты на организацию сделки.

Наши контакты:

- Адрес: 107497, Москва, ул.Иркутская, д.11, кор.1

Бизнес центр «Бэлрайс»

Тел.: (495) 771-34-84 (многоканальный),
(495) 748-44-92

Сайт: www.mobi-center.ru Сайт: www.mobi-center.ru,
www.mobitrans.ru

E-mail: info@mobi-center.ru E-mail: info@mobi-center.ru,
info@mobitrans.ru

